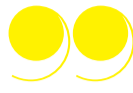


بسیاری از افراد موفق، ممکن است ادعا کنند که دلیل موفقیتشان این بوده که از دیگران با استعدادتر بوده‌اند اما واقعیت این است که این افراد از آن رو موفق شده‌اند که در تمام عمرشان به دنبال یادگیری بوده‌اند



عامل اصلی موفقیت چیست

یادگیرندگان مادام‌العمر کامیابان فردا

نوید شفیعی روانشناس

در ریسک کردن بهتر بوده‌اند یا در چیز خاصی مهارت بیشتری نسبت به دیگران داشته‌اند.

اما براساس تجارب کارن دیلون، این افراد از آن رو موفق شده‌اند که در تمام عمرشان به دنبال یادگیری بوده‌اند.

او آنها را «یادگیرندگان مادام‌العمر» می‌نامد و می‌گوید: «آنها هرگز از یادگیری چیزها دست نمی‌کشند؛ چه در مورد خودش باشند، چه درباره بازار کارشان یا مشتریانشان یا هر چیز دیگری. آنها خود را دائماً در حال یادگیری می‌بینند و این اشتیاق به دانش است که آنها را به موفقیت بیشتر در هر کاری که انجام می‌دهند، ترغیب می‌کند».

کارن دیلون یک ویژگی دیگر افراد موفق را «توانایی انعطاف‌پذیری» می‌داند.

به نظر او افراد موفق بسیار «انعطاف‌پذیر» هستند که باعث می‌شود بتوانند «پس از یک شکست، دوباره بلند شوند و به راه خود ادامه دهند.»

او تأکید دارد که این یک ویژگی بسیار مهم برای موفقیت در تجارت و زندگی است؛ چراکه همه صاحبان کسب و کار در فعالیتی که در پیش گرفته‌اند بارها شکست را تجربه می‌کنند.

کارن دیلون به جف بزوس، کارآفرین موفق آمریکایی و بنیانگذار شرکت آمازون که هم‌اکنون چهارمین فرد ثروتمند جهان است اشاره دارد که کار خود را در ابتدا با یک سایت حراج آغاز کرد که شکست خورد اما متوقف نشد. با آریانا هافینگتون، نویسنده و سردبیر نشریه هافینگتون پست که کتاب دومش قبل از پذیرش از سوی ناشران، ۳۶ بار رد شده بود.

اگر این افراد و بسیاری مشابه آنها به تلاش ادامه نمی‌دادند اکنون به چنین موفقیت‌هایی نمی‌رسیدند.

کارن دیلون به یک نکته کلیدی دیگر نیز اشاره دارد که «توانایی تشخیص یک استراتژی نوظهور» است.

به گفته او، ترکیبی از توانایی برای یادگیری پیوسته و قدرت بلندشدن دوباره بعد از هر شکست، در حالی نتیجه‌بخش است که فرد «توانایی تشخیص و پذیرش استراتژی‌های نوظهور» را نیز داشته باشد.

بسیاری از صاحبان کسب و کار، فعالیت‌هایشان را با یک استراتژی روشن و قطعی شروع می‌کنند و به این ترتیب از همان ابتدا می‌دانند که برای موفقیت در کسب و کارشان چه باید بکنند. اما واقعیت این است که بسیار بعید است شرکت‌ها تا پایان کار بر همان استراتژی اولیه پایبند بمانند؛ زیرا با پیشرفت کارها و کسب تجربیات جدید، متوجه می‌شوند که استراتژی اولیه چندان

نیز برای رسیدن به موفقیت کامل نبوده است.

به همین دلیل است که موفقیت شرکت‌ها عمدتاً به لطف استراتژی است که در نیمه راه پدیدار می‌شود؛ مثلاً می‌بینیم شرکتی مانند استارباکس که در سال ۱۹۷۱ میلادی کار خود را با فروش دستگاه‌های اکسپرسو و دانه‌های قهوه آغاز کرد، اکنون خدمات دیگری نیز ارائه می‌دهد.

بسیاری از طرح‌های کسب و کار، پس از کسب تجربه و آموختن چیزهای بسیاری در مسیر اجرای پروژه‌ها، تغییر می‌کنند زیرا تداوم یادگیری‌ها و کسب تجربه‌های عملی شما را بسیار آگاه‌تر از گذشته می‌کند و اینجاست که معمولاً یک استراتژی جدید و مؤثر ظهور می‌کند.

کارن می‌گوید حرکت شما چیزهایی که در طول مسیر آموخته‌اید، به شما این امکان را می‌دهد که فرصت‌هایی را ببینید که هرگز در آغاز راه ندیده



جف بزوس بنیانگذار شرکت آمازون

Jeff Bezos



آریانا هافینگتون سردبیر نشریه هافینگتون

Arianna Huffington



پاسخ به این پرسش که چه چیزی باعث موفقیت یک فرد می‌شود، می‌گوید: «عشق به یادگیری» به گفته او، موضوع استعداد مانند موضوع فیل در اتاق تاریک است. بسیاری از افراد موفق، ممکن است ادعا کنند که دلیل موفقیتشان این بوده که از دیگران با استعدادتر بوده‌اند؛ به همین دلیل دنیا را به گونه‌ای متفاوت از دیگران دیده‌اند و

ناعدالتی اجتماعی جوانانی هنجارشکن بار می‌آورد

نفرت پراکنی و خشونت در بستر جامعه

زهرا صالحی‌نیا نویسنده



و جوانان به اندازه‌ای مهم است که گاهی بدون آنکه بخواهند تبدیل به افرادی تندرو و نفرت پراکن می‌شوند، تنها برای گرفتن تأیید و تشویق گروه.

نوجوان و جوان در پی یافتن هویت خود است و در این مسیر اگر در جای اشتباه قرار گیرد برای تعریف هویت خود در بستر گروه و یا اجتماعی که قرار دارد، ممکن است دست به ناهنجاری‌هایی بزند که به ضرر خود و جامعه اطرافش است.

شرایط اجتماعی تأثیر عمیقی بر نوجوانان و جوانان می‌گذارد، ناعدالتی و ناامیدی نسبت به آینده یکی از دلایلی است که نوجوان را به سمت تبدیل شدن به فردی هنجارشکن می‌برد. حس رانده شدن و نادیده گرفته شدنی که یک نوجوان و جوان را از شرایط نامساعد اجتماعی احاطه می‌کند او را تبدیل به فردی می‌کند که نسبت به هنجارها بی‌اعتنا باشد.

طرد شدن از سمت جامعه نوجوان و جوان را به سمت تشکیل گروه‌های کوچک طرد شده می‌برد. نادیده گرفتن نوجوانان و جوانان باعث می‌شود که آنها هرچه بیشتر برای مقابله با این رفتار دست به تشکیل گروه‌های شبه زیرزمینی بزنند که این احساس طرد شدن، ناامیدی و ناعدالتی را جبران کنند و در این گروه‌های پر از خشم و نفرت مطمئناً تبدیل به انسان‌های بهتری نمی‌شوند.

محیط خصمانه

محیط خصمانه یا ناامن محیطی آسیب‌زا است که فرد در معرض جدی آسیب روحی و جسمی قرار می‌گیرد. فرد در این محیط همواره احساس ناامنی می‌کند، هر لحظه حضور او در این محیط ممکن است برایش آسیبی به همراه داشته باشد.

حضور در محیط خصمانه مانند کودکی است که هر لحظه منتظر خوردن یک سیلی از سمت بزرگترش است، همواره ترسیده و مجاله شده در خود است و همیشه با خود حجم عظیمی از نگرانی و ترس را حمل می‌کند.

واکنش طبیعی دفاعی در این محیط یعنی همیشه آماده بودن برای مراقبت از جسم و روح و این آمادگی لزوماً به معنی دفاع نیست و حمله را نیز شامل می‌شود. پس عجیب نیست که افرادی که در محیطی ناامن و خصمانه وارد می‌شوند به مرور زمان به افرادی خشن و نفرت‌پراکن تبدیل شوند.

باید این نکته را در نظر بگیریم که در تمام موارد تبدیل فرد از یک انسان معمولی به فردی تندرو و نفرت‌پراکن، گروه و جامعه حرف اصلی را می‌زند. یعنی تعریف هویت فرد در بستر جامعه می‌تواند برای فرد و جامعه مفید یا دردسرساز باشد.

به همین سادگی نیست که فردی روزی از خواب بلند شود و تصمیم بگیرد رفتاری خشونت‌آمیز در پیش بگیرد و از آن روز به بعد نگاهش به دنیا متفاوت شود و نفرت و خشونت از او فوراً کند. تبدیل شدن به فردی نفرت پراکن مسیری طولانی است که مرحله به مرحله جلو می‌رود و هر مرحله سرعت بیشتری به فرد می‌دهد. تندروی در خشونت رفتاری نیست که یک روز اتفاق بیفتد، مراحل دارد که با آشنایی با آن می‌توانید از خود و یا افراد نزدیکتان مراقبت کنید.

انسانیت‌زدایی

یکی از راه‌های جدی برای تبدیل شدن به فردی نفرت پراکن انسان‌زدایی از فرد و یا گروه هدف است. هر زمان که فردی یک انسان را به یک خصوصیت واحد، بویژه یک ویژگی منفی تقلیل دهد، انسانیت‌زدایی می‌کند. «الکلی»، «معتاد»، «دیابتی» و «اسکیزوفرنی» همگی پیچیدگی کامل زندگی فرد و وجوه مختلف شخصیتی او را نادیده گرفته و تنها او را تقلیل می‌دهد به یک ویژگی و در بیشتر موارد اختلال خاص و زمانی که فرد بپذیرد شخص و یا گروهی که مقابلش است از وجوه انسانی خالی است براحتمی می‌تواند هر عملی نسبت به او انجام دهد.

در جنگ نیز از چنین تکنیکی برای راضی کردن سربازان به منظور کشتن نیروی مقابل استفاده می‌کنند. هر فردی به طور فطری نسبت به هم‌نوع خود نوعی حس دلسوزی و مراقبت دارد؛ پس براحتمی نمی‌تواند به انسان دیگری آسیب بزند اما اگر به نقطه‌ای برسد که بپذیرد فرد مقابلش آسیب نمی‌بیند و اصلاً در مقام یک انسان نیست می‌تواند هر خشونت را انجام دهد.

نگاه پست‌تر و پایین‌تر به افراد و گروه‌ها نیز در همین راستاست که باعث می‌شود این نگاه بالا به پایین مسیر خشونت و نفرت را هموارتر کند. انسان‌زدایی یکی از مکانیسم‌های اساسی رادیکال‌سازی است و پیامی که باعث می‌شود گروه‌های نفرت پراکن براحتمی این کار را انجام دهند. این است که همیشه توجیهی برای نابودی یک گروه یا ویژگی خاص وجود دارد.

جوانان و رادیکال‌سازی

نوجوانان و جوانان بیش از هر گروهی در خطر تبدیل شدن به فردی تندرو هستند. علت اصلی آن هم عضویت و اهمیت گروه همسالان است. تأیید گرفتن از گروه همسالان برای نوجوانان



در تبدیل فرد از یک انسان معمولی به فردی تندرو و نفرت‌پراکن، گروه و جامعه حرف اصلی را می‌زند. یعنی تعریف هویت فرد در بستر جامعه و جامعه مفید یا دردسرساز باشد

